
Favoriser la formalisation des entrepreneurs informels : une analyse des besoins

Latifa El Abdellaoui

Université Cadi Ayyad de Marrakech, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Marrakech

Citation: El Abdellaoui, L. (2026). Favoriser la formalisation des entrepreneurs informels : une analyse des besoins. Market Mechanisms Journal, 1(1), 1-15.

Copyright: © This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Résumé

Cette recherche analyse les déterminants de la formalisation des entrepreneurs informels à partir de la théorie du développement et du dualisme économique (Lewis, 1954 ; Hart, 1973 ; OIT). L'étude met en évidence que la formalisation ne constitue pas uniquement un acte administratif, mais un processus de transition économique et sociale permettant aux acteurs de rejoindre un système institutionnel plus stable, porteur de droits et d'opportunités. Sur la base d'un modèle Logit binaire, construit à partir d'un échantillon de micro et petits entrepreneurs, l'intention de formalisation est expliquée par six dimensions principales : les gains de productivité et de compétitivité, la réduction des coûts de conformité, les incitations fiscales et financières, l'accès aux marchés structurés, la reconnaissance sociale et la valorisation symbolique, ainsi que la sécurisation par la protection sociale. Les résultats empiriques confirment que la productivité, les incitations, la simplification institutionnelle, la reconnaissance sociale et la protection renforcent significativement la probabilité de formalisation, tandis que l'accès aux marchés n'apparaît pas comme un levier déterminant. Les variables de contrôle révèlent l'importance du niveau d'éducation et les disparités liées au genre, traduisant la nécessité d'une approche globale intégrant dimensions économiques, sociales et institutionnelles. L'étude conclut que la réussite des politiques publiques en matière de formalisation suppose une articulation entre soutien matériel, simplification administrative, protection sociale et réduction des inégalités structurelles.

Mots clés : Informalité, Formalisation, Entrepreneurs, Développement économique, Dualisme, Politiques publiques, Maroc.

Classification JEL : O17; L26; O43.

Introduction

L'économie informelle, omniprésente dans les pays en développement, se caractérise par une faible productivité, une organisation familiale ou communautaire et l'absence de régulation institutionnelle. Elle coexiste avec un secteur formel plus structuré, doté d'un accès au capital, aux technologies et aux marchés, ainsi que d'un cadre légal protecteur. Cette coexistence est précisément ce qu'explique la théorie du développement et du dualisme économique, initiée par Lewis (1954), puis enrichie par Hart (1973) et l'Organisation Internationale du Travail. Selon cette approche, les économies en développement se composent de deux sphères interdépendantes : un secteur traditionnel, informel et faiblement productif, et un secteur moderne, formel et capitalisé. L'écart de productivité et de revenus entre ces deux univers accentue les inégalités, tout

en freinant la dynamique globale de développement. Dans ce contexte, la formalisation n'apparaît pas comme une simple démarche administrative, mais comme un processus de transition économique et sociale qui permet aux entrepreneurs informels d'intégrer un système plus stable, porteur de droits et d'opportunités. Elle doit dès lors être envisagée comme un levier structurant, capable de corriger les déséquilibres du dualisme et de renforcer la résilience entrepreneuriale.

L'enjeu de la formalisation, tel que le suggère également la théorie du dualisme économique, dépasse les considérations techniques relatives aux régimes fiscaux ou aux démarches d'enregistrement. Il concerne avant tout la capacité des politiques publiques à créer un environnement incitatif et sécurisé qui encourage le passage à l'économie formelle. Cet environnement repose sur plusieurs dimensions complémentaires : la modernisation des moyens de production, qui permet des gains de productivité et de compétitivité ; la simplification des procédures et la réduction des coûts de conformité, qui lèvent les freins institutionnels ; les incitations fiscales et financières, qui transforment la formalisation en choix accessible et rentable ; ainsi que la valorisation sociale et symbolique, qui confère légitimité et crédibilité à l'entrepreneur. À ces dimensions s'ajoute l'importance de la protection sociale, qui réduit la vulnérabilité et sécurise les trajectoires professionnelles. En combinant ces leviers, la formalisation devient un outil stratégique de développement économique et social. Elle incarne ainsi une réponse aux déséquilibres mis en évidence par Lewis, Hart et l'OIT, en transformant progressivement le secteur informel en moteur durable de croissance et d'inclusion.

1. Revue de la littérature

Williams et Nadin (2012) montrent que les entrepreneurs informels ne constituent pas une catégorie uniforme, mais un ensemble différencié d'acteurs dont les motivations, les contraintes et les rapports à l'informalité varient fortement. Cette distinction est centrale pour favoriser la formalisation des entrepreneurs informels, car elle montre que les besoins ne sont pas identiques selon que l'entrepreneur reste durablement dans l'ombre, y transite temporairement, exerce partiellement au noir ou combine différentes formes d'activité. Dans cette perspective, l'analyse des besoins doit identifier les obstacles propres à chaque profil : peur de perdre des aides, méconnaissance des procédures, faiblesse de la confiance fiscale ou complexité administrative. Webb et al. (2009) complètent cette lecture en soulignant que certains entrepreneurs perçoivent leurs activités informelles comme socialement légitimes, même lorsqu'elles ne sont pas légalement reconnues. Ainsi, favoriser la formalisation suppose non seulement d'agir sur les coûts et les règles, mais aussi sur les représentations, en montrant que la formalité peut renforcer la sécurité, la crédibilité, l'accès aux marchés et la reconnaissance institutionnelle des activités entrepreneuriales.

De Castro, Khavul et Bruton (2014) invitent à dépasser l'opposition stricte entre secteur formel et secteur informel, en montrant que les entrepreneurs se situent souvent dans des degrés intermédiaires de formalisation. Cette idée est importante pour analyser les besoins des entrepreneurs informels, car elle indique que la formalisation ne doit pas être conçue comme un passage brutal d'un état illégal à un état légal complet, mais comme un processus progressif. Les entrepreneurs peuvent avoir besoin de dispositifs graduels, adaptés à leur niveau d'activité, à leur capacité administrative et à leur relation avec les institutions. Sutter et al. (2017) prolongent cette analyse en introduisant la notion d'« échafaudage institutionnel », qui renvoie à un ensemble de soutiens individuels, relationnels et systémiques permettant de rendre la transition vers la formalité possible. Dès lors, favoriser la formalisation implique d'accompagner les entrepreneurs dans l'acquisition de compétences, la restructuration de leurs réseaux, la compréhension des règles et l'accès aux infrastructures institutionnelles, plutôt que de leur imposer une formalisation immédiate sans soutien adapté.

Cling et al. (2012) soulignent que la probabilité de formalisation dépend fortement des caractéristiques individuelles des entrepreneurs, notamment l'éducation, le genre et le type de motivation entrepreneuriale. Les entrepreneurs plus instruits, les hommes et ceux qui entreprennent par opportunité auraient davantage de chances de formaliser leurs activités. Cette contribution montre que favoriser la formalisation des entrepreneurs informels nécessite une analyse fine des besoins en compétences, en information, en accompagnement et en réduction des inégalités d'accès aux dispositifs publics. Les entrepreneurs moins éduqués ou engagés dans l'activité informelle par nécessité peuvent avoir besoin d'un soutien plus intensif, notamment en matière de formation administrative, de gestion simplifiée et de confiance institutionnelle. Nelson et De Bruijn (2005) insistent, pour leur part, sur les bénéfices économiques de la formalisation, en particulier la création d'emplois et l'élargissement de l'assiette fiscale. Leur analyse conduit à considérer que les politiques publiques doivent offrir des services appropriés et des incitations concrètes, afin que les entrepreneurs perçoivent la formalisation non comme une contrainte, mais comme une opportunité d'intégration économique durable.

Marques et al. (2017) mettent l'accent sur la réduction du coût de la formalité comme levier d'incitation. Leur contribution montre que les entrepreneurs informels peuvent être sensibles aux avantages économiques de la formalisation lorsque celle-ci devient moins coûteuse, moins risquée et plus accessible. Dans une analyse des besoins visant à favoriser la formalisation, cela suppose d'identifier les charges financières, administratives et fiscales qui empêchent les petites unités de franchir le pas. La formalisation devient alors un moyen d'accéder à la croissance, notamment lorsque les microentreprises peuvent évoluer vers des structures plus stables et plus visibles. Distinguin et al. (2016) complètent cette approche en montrant qu'un environnement institutionnel de mauvaise qualité augmente les coûts perçus et réduit les bénéfices attendus de la formalisation. Ainsi, les besoins des entrepreneurs informels ne se limitent pas à une baisse des coûts d'enregistrement ; ils concernent aussi la qualité de la gouvernance, la prévisibilité des règles, la confiance dans les institutions et la perception d'un retour réel sur l'effort de formalisation.

Inahedh et Alsanousi (2020) montrent que l'origine professionnelle des entrepreneurs influence leur décision de formalisation. Cette observation permet de souligner que les trajectoires antérieures, les expériences professionnelles et les compétences acquises jouent un rôle dans la capacité à comprendre les exigences du secteur formel. Pour favoriser la formalisation des entrepreneurs informels, il devient donc nécessaire d'analyser leurs parcours, leur familiarité avec les normes administratives, leur expérience de gestion et leur exposition préalable aux institutions. Certains entrepreneurs disposent de ressources professionnelles leur permettant d'anticiper les bénéfices de la formalité, tandis que d'autres nécessitent un accompagnement plus pédagogique. Esaku (2021) insiste sur les facteurs contextuels tels que la fiscalité, la gouvernance et les cadres réglementaires, qui influencent directement les décisions de formalisation. Son apport montre que les besoins ne relèvent pas uniquement des individus, mais aussi de l'environnement dans lequel ils exercent. Une politique efficace doit donc réduire les barrières réglementaires, améliorer la gouvernance et rendre le cadre fiscal compréhensible, stable et proportionné aux capacités réelles des entrepreneurs informels.

McKenzie et Sakho (2010) montrent que la formalisation peut améliorer la rentabilité et la croissance des ventes, notamment pour les entreprises de taille moyenne, grâce à un meilleur accès aux contrats publics et à une réduction des risques liés à l'illégalité. Cette contribution indique que favoriser la formalisation suppose de rendre visibles les bénéfices économiques concrets que les entrepreneurs peuvent attendre du passage au formel. Les besoins concernent alors l'accès aux marchés, aux appels d'offres, aux relations commerciales sécurisées et à une protection contre les sanctions. De Mel, McKenzie et Woodruff (2013) montrent cependant que des incitations financières modestes peuvent encourager l'enregistrement, mais que des

barrières persistent, notamment les coûts récurrents et le manque de confiance envers les institutions. Leur analyse rappelle que les besoins des entrepreneurs informels ne sont pas uniquement liés au coût initial de formalisation. Ils portent aussi sur la durabilité des avantages obtenus, la simplicité des obligations futures, la transparence fiscale et la confiance dans le fait que l'entrée dans le secteur formel produira des gains réels.

Benhassine, McKenzie, Pouliquen et Santini (2016) montrent que la simplification administrative et la réduction des coûts d'enregistrement ne suffisent pas toujours à produire une formalisation significative. Leur analyse est essentielle pour comprendre les besoins des entrepreneurs informels, car elle indique que les dispositifs généraux peuvent rester insuffisants si les entrepreneurs ne comprennent pas clairement les avantages de la formalisation ou ne disposent pas d'un accompagnement personnalisé. Les visites de conseillers, l'assistance dans les démarches, l'accès à des formations commerciales, l'ouverture de comptes bancaires et la médiation fiscale apparaissent comme des leviers plus adaptés. Bennett (2010) apporte une perspective complémentaire en considérant l'économie informelle comme un possible tremplin vers la formalisation. Cette idée invite à ne pas traiter l'informalité uniquement comme une anomalie à supprimer, mais comme une étape transitoire pour certains entrepreneurs. Favoriser la formalisation suppose donc de construire des passerelles progressives, permettant aux entrepreneurs de consolider leurs activités avant d'assumer pleinement les exigences juridiques, fiscales et administratives du secteur formel.

Sinclair-Desgagné (2012) propose une lecture originale en montrant que la relation entre compétences entrepreneuriales et entrée dans l'économie formelle pourrait suivre une courbe en U inversé. Les entrepreneurs les moins compétents peuvent rester informels par nécessité, faute de ressources ou de capacités administratives, tandis que les plus compétents peuvent choisir l'informalité par opportunité, afin d'éviter certaines contraintes. Cette analyse montre que les besoins de formalisation varient selon le niveau de compétence, la stratégie économique et la perception des gains attendus. Les politiques publiques doivent donc distinguer les besoins de formation, d'encadrement et de simplification des besoins d'incitation, de contrôle et de légitimation. Assenova et Sorenson (2017) soulignent que la formalisation offre une légitimité socio-politique facilitant l'accès aux ressources financières, humaines et commerciales. Leur contribution permet de relier la formalisation à la reconnaissance institutionnelle. Favoriser la formalisation revient ainsi à montrer que l'enregistrement ne constitue pas seulement une obligation légale, mais aussi un moyen d'accéder à des ressources, à des partenaires et à une crédibilité économique élargie.

Sharma (2014) met en évidence que les politiques encourageant l'enregistrement des micro-entreprises peuvent améliorer leurs performances économiques, notamment par le renforcement de leur crédibilité auprès des parties prenantes. Cette perspective permet de comprendre que les entrepreneurs informels ont besoin de percevoir la formalisation comme un facteur d'amélioration de leur image, de leur accès aux clients, de leurs relations avec les fournisseurs et de leur capacité à obtenir un financement. Ainsi, favoriser la formalisation exige de valoriser les avantages pratiques de l'enregistrement au-delà de la seule conformité légale. Charlot, Malherbet et Terra (2015) développent, quant à eux, un modèle théorique montrant que la réduction des taxes et des régulations peut diminuer le niveau d'informalité dans les économies en développement. Leur contribution indique que les besoins des entrepreneurs informels concernent également la proportionnalité des charges fiscales et réglementaires. Lorsque la formalisation impose des coûts trop élevés par rapport à la taille de l'activité, elle devient peu attractive. Une politique efficace doit donc alléger les contraintes, simplifier les obligations et adapter les régimes aux petites unités économiques.

Rocha, Ulyssea et Rachter (2018) montrent qu'une baisse des impôts, liée à la réduction des coûts de formalisation, peut encourager les entreprises informelles à rejoindre le secteur

formel. Leur analyse confirme que les incitations financières jouent un rôle important dans la décision de formalisation, surtout lorsque les entrepreneurs comparent les coûts immédiats de la légalité aux bénéfices attendus. Favoriser la formalisation nécessite donc d'analyser les besoins fiscaux des entrepreneurs informels, notamment leur capacité contributive, leur niveau de chiffre d'affaires, leur vulnérabilité financière et leur perception du risque fiscal. Schneider (2002, 2005) élargit cette lecture en étudiant l'ampleur de l'économie informelle et ses implications macroéconomiques. Même s'il ne se concentre pas exclusivement sur les politiques de formalisation, il montre que des politiques fiscales et sociales adaptées peuvent réduire l'incitation à rester dans l'ombre. Cette articulation suggère que la formalisation ne dépend pas seulement de mesures ciblées sur les entreprises, mais aussi d'un environnement macro-institutionnel qui rend la conformité plus avantageuse, plus juste et plus acceptable socialement.

De Soto (1989) souligne que l'absence de droits de propriété formels et l'accès limité aux mécanismes juridiques contribuent à maintenir les entrepreneurs dans l'informalité. Son analyse montre que favoriser la formalisation ne peut se limiter à l'enregistrement administratif des activités ; elle doit aussi garantir aux entrepreneurs une protection juridique, une sécurisation des actifs et une capacité à transformer leurs ressources en capital mobilisable. Dans une analyse des besoins, cela implique d'identifier les obstacles liés à l'accès au droit, à la propriété, au financement et aux institutions judiciaires. Cette perspective rejoint l'ensemble des contributions précédentes en montrant que la formalisation est un processus multidimensionnel, dépendant à la fois des coûts, des incitations, des compétences, de la confiance, de la légitimité et de la qualité institutionnelle. Favoriser la formalisation des entrepreneurs informels revient donc à construire une réponse publique différenciée, progressive et crédible, capable de réduire les barrières immédiates tout en renforçant les avantages perçus du passage au formel pour des entrepreneurs aux profils, besoins et trajectoires très hétérogènes.

2. Méthode

2.1. Hypothèses de recherche

La théorie du développement et du dualisme économique, initiée par Lewis (1954) puis enrichie par Hart (1973) et l'Organisation Internationale du Travail, repose sur l'idée que l'économie des pays en développement se compose de deux secteurs interdépendants. D'une part, le secteur traditionnel ou informel, caractérisé par une faible productivité, un recours massif au travail non qualifié, et une organisation familiale ou communautaire. D'autre part, le secteur moderne ou formel, marqué par l'utilisation du capital, la présence d'institutions structurées et des normes de régulation établies. Le dualisme renvoie à l'écart de productivité et de revenus entre ces deux univers. Dans cette perspective, la formalisation n'est pas seulement un acte administratif, mais un processus de transition économique et sociale, qui permet aux entrepreneurs informels d'intégrer un système plus stable, porteur de droits et d'opportunités. Elle dépend à la fois des bénéfices perçus, des coûts à supporter et des incitations mises en place par les autorités publiques. Ainsi, l'intention de formalisation est influencée par la capacité des politiques à réduire les asymétries entre les secteurs et à démontrer que l'intégration au formel constitue une trajectoire rationnelle, avantageuse et sécurisée pour l'entrepreneur. À partir de ces éléments, il est possible de construire les leviers d'action suivants :

- **Gains de compétitivité et de croissance** : La formalisation représente un levier majeur de productivité et d'expansion. Elle permet aux entrepreneurs d'accéder à des technologies modernes, à des intrants de meilleure qualité et à des circuits de distribution élargis. En intégrant le secteur formel, l'activité bénéficie d'une amélioration durable de la productivité et des revenus, renforçant ainsi la compétitivité et

les perspectives de croissance. De plus, la participation aux marchés publics, aux appels d'offres ou aux circuits d'exportation, souvent réservée aux acteurs enregistrés, constitue une opportunité économique décisive. L'État, en conditionnant l'accès à ces avantages au statut formel, envoie un signal positif et crée une dynamique d'adhésion.

- **Allègement des contraintes et avantages financiers** : Un frein central à la formalisation réside dans la lourdeur et le coût des démarches administratives. La simplification des procédures, la digitalisation des enregistrements et la réduction des charges fiscales diminuent significativement ces obstacles. Parallèlement, les incitations économiques telles que les exonérations temporaires d'impôts, les crédits préférentiels ou les subventions pour les nouveaux formalisés transforment la formalisation en une option accessible et rentable. Ce double mouvement – réduction des coûts de conformité et incitations financières – modifie la perception du risque et favorise l'engagement des entrepreneurs dans le secteur formel.
- **Reconnaissance sociale et sécurisation de l'activité** : Au-delà des dimensions économiques, la formalisation s'accompagne d'une valorisation symbolique et d'une protection renforcée. L'obtention d'un registre de commerce ou l'inscription dans des annuaires officiels apporte légitimité et crédibilité, contribuant à l'image de respectabilité de l'entrepreneur. De plus, l'accès à une couverture sociale minimale (santé, retraite, sécurité professionnelle) confère une stabilité nouvelle et réduit la vulnérabilité propre à l'informel. Cette combinaison de reconnaissance et de protection transforme la formalisation en un choix non seulement rationnel mais aussi socialement valorisé, renforçant ainsi l'intention d'y adhérer.

La théorie du développement et du dualisme économique, introduite par Lewis (1954) et enrichie par Hart (1973) puis l'OIT, met en évidence la coexistence de deux secteurs interdépendants : un secteur informel à faible productivité et un secteur formel structuré et capitalisé. La formalisation apparaît alors comme un processus de transition économique et sociale permettant aux entrepreneurs informels de rejoindre un système plus stable, porteur de droits et d'opportunités. Elle est influencée par les gains de compétitivité et de croissance, l'allègement des contraintes avec des avantages financiers, ainsi que la reconnaissance sociale et la sécurisation de l'activité. Dans ce sens, les hypothèses peuvent être données comme suit :

- *H1. L'amélioration des opportunités de productivité exerce un effet positif et significatif sur l'intention de formalisation des entrepreneurs informels.*
- *H2. La réduction des coûts de conformité institutionnelle exerce un effet positif et significatif sur l'intention de formalisation des entrepreneurs informels.*
- *H3. Les incitations fiscales et financières exercent un effet positif et significatif sur l'intention de formalisation des entrepreneurs informels.*
- *H4. L'accès privilégié aux marchés et aux opportunités économiques exerce un effet positif et significatif sur l'intention de formalisation des entrepreneurs informels.*

- *H5. La valorisation sociale et la reconnaissance symbolique associées au statut formel exercent un effet positif et significatif sur l'intention de formalisation des entrepreneurs informels.*
- *H6. L'accès à une protection sociale et à une sécurisation de l'activité exerce un effet positif et significatif sur l'intention de formalisation des entrepreneurs informels.*

2.2. Modèle

L'élaboration du modèle repose sur la mise en relation entre l'intention de formalisation des entrepreneurs informels et un ensemble de facteurs économiques, institutionnels et sociaux identifiés à partir du cadre théorique mobilisé. Il s'agit de traduire de manière opérationnelle les mécanismes par lesquels la transition vers le secteur formel peut être favorisée, en intégrant à la fois les dimensions liées aux opportunités de développement, à la réduction des contraintes, aux incitations offertes et aux effets symboliques ou protecteurs associés à la formalisation. Le modèle proposé est donné comme suit :

$$FORMA = \beta_0 + \beta_1.PRODT + \beta_2.COSTF + \beta_3.INCIT + \beta_4.MARCH + \beta_5.SOCIA \\ + \beta_6.PROTE + \beta_7.AGEEE + \beta_8.EDUCA + \beta_9.GENRE + \varepsilon$$

La variable à expliquer est l'intention de formalisation, notée FORMA, qui prend la valeur 1 lorsque l'entrepreneur envisage d'intégrer le secteur formel et 0 dans le cas contraire. Les variables explicatives principales regroupent six dimensions : les opportunités de productivité, notées PRODT, qui concernent l'accès aux technologies, aux intrants de qualité et à l'amélioration des revenus ; les coûts de conformité, notés COSTF, qui renvoient à la simplicité des démarches administratives, aux frais fiscaux et à la digitalisation ; les incitations fiscales et financières, notées INCIT, qui incluent les exonérations, subventions et crédits préférentiels ; l'accès aux marchés et aux opportunités économiques, noté MARCH, qui recouvre la participation aux marchés publics, aux exportations et aux partenariats structurés ; la valorisation sociale et la reconnaissance symbolique, notées SOCIA, qui traduisent le prestige, la crédibilité et la légitimité institutionnelle ; enfin, la protection sociale et la sécurisation, notées PROTE, qui englobent la santé, la retraite et la couverture contre les risques professionnels. Ces variables sont mesurées par six items sur une échelle de Likert de 1 à 5, la moyenne constituant l'indicateur retenu. Enfin, trois variables de contrôle complètent le modèle : l'âge de l'entrepreneur, noté AGEEE et exprimé en années, le niveau d'éducation, noté EDUCA et mesuré en années de scolarité, ainsi que le genre, noté GENRE et codé 1 pour les hommes et 0 pour les femmes.

2.3. Choix de la méthode Logit binaire

Le choix du modèle Logit s'impose dans cette recherche en raison de la nature de la variable dépendante, qui traduit l'intention de formalisation sous une forme binaire (1 = oui, 0 = non). Contrairement à une régression linéaire classique, le Logit permet de traiter efficacement des variables qualitatives dichotomiques en modélisant la probabilité d'occurrence d'un événement, ici la décision d'intégrer ou non le secteur formel. Ce modèle repose sur la fonction logistique, qui contraint les valeurs prédites dans l'intervalle [0 ; 1], assurant ainsi une interprétation probabiliste cohérente et économiquement pertinente. Il permet d'évaluer l'impact marginal de chaque variable explicative sur la probabilité de formalisation, tout en contrôlant les effets des

caractéristiques individuelles des entrepreneurs. De plus, le Logit offre une robustesse face aux problèmes d'hétéroscédasticité et aux distributions non normales des erreurs, fréquents dans les données sociales et économiques.

2.4. Présentation de l'échantillon

La présente étude s'appuie sur un échantillon composé de 141 micro et petits entrepreneurs exerçant dans le secteur informel au Maroc, plus précisément dans la région Marrakech-Safi. Le choix de cette région se justifie par son poids économique et territorial, marqué par la coexistence d'activités formelles et informelles dans plusieurs domaines tels que le commerce de proximité, l'artisanat, les services, les petites activités productives et les activités touristiques ou para-touristiques. Cette diversité permet d'observer des profils entrepreneuriaux hétérogènes, confrontés à des contraintes différentes en matière d'accès à l'information, de coûts administratifs, de fiscalité, de protection sociale et de reconnaissance institutionnelle. L'échantillon retenu permet ainsi d'analyser l'intention de formalisation à partir des perceptions réelles des entrepreneurs informels, en tenant compte de leurs besoins économiques, institutionnels et sociaux. Les répondants ont été sélectionnés parmi des entrepreneurs exerçant une activité non totalement intégrée au cadre légal ou administratif, mais susceptibles d'envisager une transition vers le secteur formel. Les données collectées permettent d'appréhender les facteurs qui encouragent ou freinent cette transition, notamment les gains de productivité, la réduction des coûts de conformité, les incitations fiscales et financières, l'accès aux marchés, la reconnaissance sociale et la protection sociale. Dans cette perspective, l'échantillon constitue une base empirique pertinente pour étudier les conditions de formalisation des entrepreneurs informels dans un contexte régional caractérisé par une forte présence de petites unités économiques et par des enjeux importants d'inclusion, de compétitivité et de développement territorial.

3. Résultats

3.1. Analyse de la robustesse

Le tableau 1 présente les résultats du test de spécification de Ramsey RESET appliqué au modèle. Les statistiques obtenues, qu'il s'agisse du t-statistic (0.414405 ; $p = 0.6793$), du F-statistic (0.171731 ; $p = 0.6793$) ou du Likelihood ratio (0.186139 ; $p = 0.6661$), affichent toutes des probabilités largement supérieures aux seuils usuels de significativité (1 %, 5 % et 10 %). Ces valeurs montrent que l'hypothèse nulle de bonne spécification ne peut être rejetée, ce qui signifie que le modèle ne souffre pas d'une omission fonctionnelle majeure.

Tableau 1. Résultats du test de spécification de Ramsey RESET

Specification: FORMA C PRODT COSTF INCIT MARCH SOCIA PROTE AGEED EDUCU GENRE			
Omitted Variables: Squares of fitted values			
	Value	df	Probability
t-statistic	0.414405	130	0.6793
F-statistic	0.171731	(1, 130)	0.6793
Likelihood ratio	0.186139	1	0.6661
F-test summary:			
	Sum of Sq.	df	Mean Squares
Test SSR	0.043600	1	0.043600
Restricted SSR	33.04833	131	0.252277
Unrestricted SSR	33.00473	130	0.253883

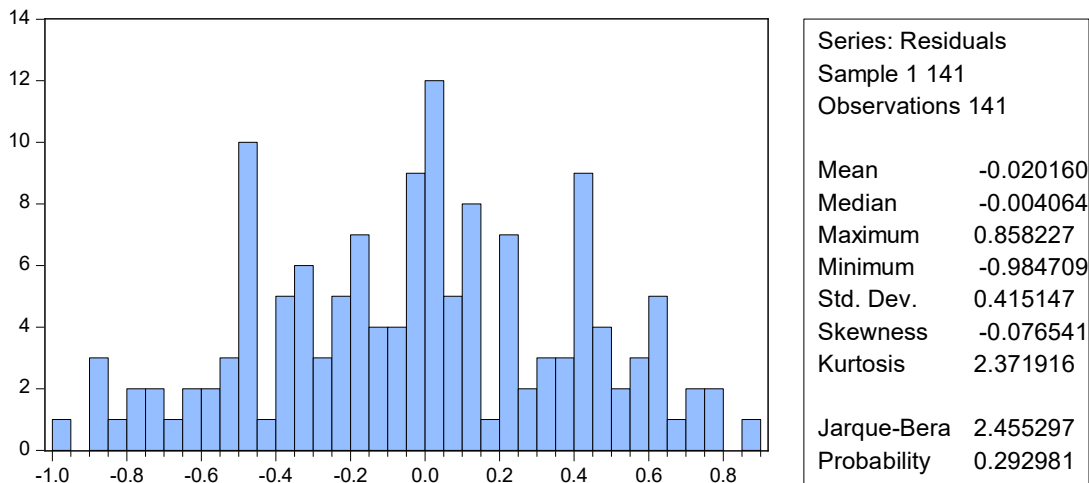
Le tableau 2 présente les résultats du test des facteurs d'inflation de la variance (VIF) afin d'évaluer la présence de multicolinéarité dans le modèle. Les valeurs centrées obtenues sont toutes très proches de 1, allant de 1.03 pour PRODT à 1.25 pour GENRE, ce qui demeure largement inférieur au seuil critique de 10, considéré comme indicateur d'un problème sérieux de colinéarité. Les variables COSTF, INCIT, MARCH, SOCIA et PROTE affichent également des VIF inférieurs à 1.15, confirmant que leurs contributions respectives au modèle sont distinctes et non redondantes. Les variables de contrôle, notamment AGEEE (1.24) et EDUCA (1.05), ne présentent pas non plus de risque significatif.

Tableau 2. Résultats des facteurs d'inflation de la variance (VIF)

Variance Inflation Factors			
Sample: 1 141			
Included observations: 141			
Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	0.056983	31.84847	NA
PRODT	0.020538	3.981484	1.030600
COSTF	0.025226	4.776570	1.146493
INCIT	0.027789	5.097358	1.071030
MARCH	0.023522	4.555806	1.091957
SOCIA	0.025151	4.742457	1.058553
PROTE	0.021699	3.599729	1.044865
AGEEE	0.027605	4.666867	1.242250
EDUCA	0.023228	4.106344	1.049021
GENRE	0.023460	4.602658	1.252822

La figure 1 illustre le test de normalité de Jarque-Bera appliqué aux résidus du modèle de formalisation. Les résultats indiquent une moyenne proche de zéro (-0.020160) et une médiane quasi nulle (-0.004064), ce qui traduit une bonne symétrie des résidus. L'écart-type (0.415147) reste modéré, tandis que les coefficients de skewness (-0.076541) et de kurtosis (2.371916) sont très proches des valeurs attendues pour une distribution normale (0 et 3 respectivement). Le test de Jarque-Bera affiche une statistique de 2.455297 avec une probabilité associée de 0.292981, nettement supérieure aux seuils usuels de significativité (1 %, 5 % et 10 %). Ainsi, l'hypothèse nulle de normalité ne peut être rejetée. Cela confirme que les résidus suivent une distribution normale.

Figure 1. Test de normalité de Jarque-Bera appliqué aux résidus du modèle estimé



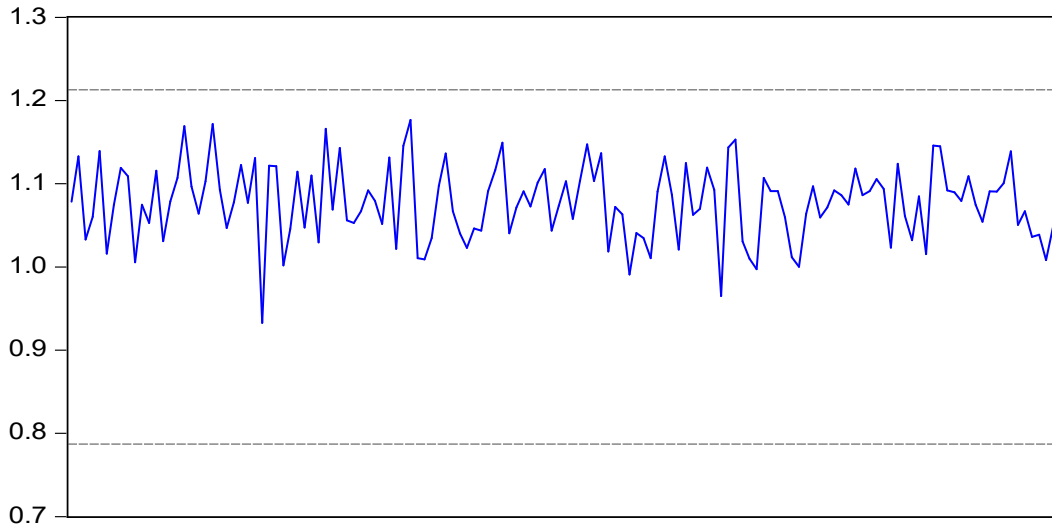
Le tableau 3 présente les résultats du test d'hétéroscédasticité de White appliqué au modèle de formalisation. Les statistiques obtenues, qu'il s'agisse du F-statistic (0.987615 ; $p = 0.5127$), du test Obs*R-squared (53.96997 ; $p = 0.4756$) ou encore de la statistique Scaled explained SS (5.867132 ; $p = 1.0000$), affichent toutes des probabilités largement supérieures aux seuils usuels de significativité (1 %, 5 % et 10 %). Ces résultats impliquent que l'hypothèse nulle d'homoscédasticité des résidus ne peut être rejetée, ce qui signifie que les variances des erreurs sont constantes et qu'aucun problème d'hétéroscédasticité n'affecte le modèle.

Tableau 3. Résultats du test d'hétéroscédasticité de White

Statistique	Valeur	ddl	Probabilité
F-statistic	0.987615	(54, 86)	0.5127
Obs*R-squared	53.96997	54	0.4756
Scaled explained SS	5.867132	54	1.0000

La figure 2 du COVRATIO, présente les statistiques d'influence destinées à évaluer la stabilité des estimations du modèle de formalisation. Les valeurs observées oscillent globalement autour de 1, ce qui correspond à la situation idéale où chaque observation exerce une influence limitée sur les coefficients estimés. De plus, les fluctuations restent contenues dans l'intervalle de référence compris approximativement entre 0.8 et 1.2, seuils souvent retenus pour identifier les observations potentiellement problématiques. L'absence de points extrêmes en dehors de ces bornes confirme que le modèle n'est pas affecté par des valeurs atypiques ou influentes susceptibles de biaiser les résultats. Ainsi, l'ensemble des observations contribue de manière équilibrée à l'estimation logistique, garantissant la stabilité du modèle.

Figure 2. Statistiques d'influence – graphique du COVRATIO



Le test de spécification de Ramsey RESET confirme que le modèle ne souffre pas d'une erreur fonctionnelle liée à l'omission de variables ou à une mauvaise forme fonctionnelle, ce qui valide le choix des déterminants intégrés. Le test des facteurs d'inflation de la variance (VIF) montre pour sa part l'absence de multicollinéarité problématique entre les variables explicatives, garantissant que chacune contribue de manière spécifique à l'explication du phénomène. Le test de normalité de Jarque-Bera appliqué aux résidus indique que leur distribution est conforme à une loi normale, condition essentielle pour assurer la cohérence statistique des inférences. De plus, le test d'hétéroscédasticité de White atteste de l'homogénéité des variances des erreurs, écartant le risque de dispersion inégale qui pourrait biaiser les résultats. Enfin, l'examen des statistiques d'influence à travers le COVRATIO confirme l'absence de valeurs atypiques exerçant un effet disproportionné sur les estimations, ce qui renforce la stabilité du modèle.

3.2. Résultats

Le tableau 4 présente les résultats de l'estimation du modèle Logit binaire. Le modèle, fondé sur la méthode du maximum de vraisemblance avec l'algorithme Newton-Raphson/Marquardt, et a convergé après quatre itérations, confirmant la stabilité du processus d'estimation. La matrice de variance-covariance, calculée à partir de l'information de Hessian observé, permet d'évaluer la précision des estimations.

Tableau 4. Résultats de l'estimation du modèle Logit binaire

Dependent Variable: FORMA				
Method: ML - Binary Logit (Newton-Raphson / Marquardt steps)				
Sample: 1 141				
Included observations: 141				
Convergence achieved after 4 iterations				
Coefficient covariance computed using observed Hessian				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	1,559597	0,595183	2,620368	***0,0097
PRODT	3,431672	1,602894	2,140923	**0,0340
COSTF	0,644083	0,223426	2,882758	***0,0046
INCIT	3,216399	1,419574	2,265749	**0,0250
MARCH	-0,462683	0,416143	-1,111838	0,2681
SOCIA	4,019355	1,509505	2,662698	***0,0087
PROTE	2,074246	0,619123	3,350294	***0,0010
AGEEE	-1,393758	1,254878	-1,110672	0,2686
EDUCA	5,112821	1,619047	3,157919	***0,0019
GENRE	2,952100	1,068916	2,761769	***0,0065

*** significatif à 1 % ; ** significatif à 5 % ; * significatif à 10 %.

PRODT ressort avec un signe positif et une significativité au seuil de 5 % ($p = 0,0340$), validant H1 et confirmant que l'amélioration des opportunités de productivité accroît significativement l'intention de formalisation. COSTF affiche également un signe positif et une significativité très forte au seuil de 1 % ($p = 0,0046$), ce qui valide H2 et montre que la réduction des coûts de conformité institutionnelle constitue un levier déterminant. INCIT se révèle positif et significatif au seuil de 5 % ($p = 0,0250$), confirmant H3 et démontrant que les incitations fiscales et financières favorisent l'intégration des entrepreneurs informels au secteur formel. En revanche, MARCH présente un signe négatif et n'est pas significatif ($p = 0,2681$), ce qui invalide H4 et laisse penser que l'accès privilégié aux marchés n'est pas perçu comme un déterminant direct dans la décision de formalisation. SOCIA s'avère positif et hautement significatif au seuil de 1 % ($p = 0,0087$), validant H5 et traduisant l'importance de la valorisation sociale et de la reconnaissance symbolique dans le renforcement de l'intention de formalisation. Enfin, PROTE présente également un signe positif avec une significativité au seuil de 1 % ($p = 0,0010$), ce qui valide H6 et atteste que l'accès à une protection sociale et à une sécurisation de l'activité renforce fortement la probabilité d'adhésion au secteur formel.

AGEEE ressort avec un signe négatif et une absence de significativité ($p = 0,2686$), ce qui montre que l'âge ne joue pas un rôle significatif dans la décision de formalisation et que ce facteur ne peut expliquer l'intention des entrepreneurs informels. En revanche, EDUCA affiche un signe positif et une significativité forte au seuil de 1 % ($p = 0,0019$), confirmant que le niveau d'éducation exerce un effet décisif, car il renforce les capacités cognitives et la compréhension des avantages liés à la formalisation. GENRE se révèle également positif et significatif au seuil de 1 % ($p = 0,0065$), ce qui indique que les hommes sont plus susceptibles de s'engager dans le processus de formalisation que les femmes, traduisant ainsi l'existence de disparités liées au genre dans l'accès au formel. Ces résultats suggèrent que les politiques publiques doivent aller au-delà de la seule dimension économique et institutionnelle, en intégrant les facteurs sociaux et éducatifs qui façonnent les trajectoires de formalisation. En pratique, l'accompagnement devrait combiner des mesures de simplification, d'incitation et de protection avec un soutien renforcé

à l'éducation entrepreneuriale et une prise en compte des inégalités de genre afin de favoriser une transition inclusive et durable vers le secteur formel.

4. Discussion

Les déterminants liés à la productivité, aux incitations financières, à la réduction des contraintes administratives, à la reconnaissance sociale et à la protection ressortent comme des leviers structurants, ce qui met en évidence la dimension multidimensionnelle de la formalisation. Loin de se réduire à une simple mesure économique, celle-ci apparaît comme un mécanisme de transition intégrant à la fois des facteurs institutionnels, symboliques et sociaux. La valorisation du statut formel et l'accès à une protection sociale jouent un rôle majeur, révélant que les choix des entrepreneurs ne reposent pas uniquement sur des calculs de coûts et de bénéfices mais également sur des considérations identitaires et de sécurité. Ces résultats confirment que la formalisation doit être conçue comme un processus complexe, inscrit dans une logique de développement durable et inclusif, où l'État et les institutions accompagnent les individus au-delà de la simple rationalité économique. La réussite des politiques de formalisation implique donc une articulation entre soutien matériel, reconnaissance sociale et sécurisation des trajectoires entrepreneuriales.

En outre, l'importance du niveau d'éducation et les disparités observées selon le genre apportent des enseignements importants. L'éducation agit comme un facteur d'empowerment, en renforçant la compréhension des bénéfices associés au statut formel et en stimulant les capacités cognitives nécessaires pour intégrer un environnement institutionnel structuré. À l'inverse, les écarts entre hommes et femmes rappellent que l'accès à la formalisation n'est pas neutre mais conditionné par des rapports sociaux de genre. Cela signifie que les politiques publiques, pour être réellement efficaces, doivent combiner des réformes structurelles et administratives avec des actions ciblées visant à réduire les inégalités éducatives et sociales. Le développement de programmes d'accompagnement spécifiques pour les femmes, de formations adaptées et d'initiatives favorisant leur inclusion institutionnelle apparaît essentiel pour éviter que la formalisation ne reproduise des dynamiques d'exclusion. En définitive, ces résultats suggèrent que seule une approche globale, intégrant les dimensions économiques, sociales, éducatives et institutionnelles, peut transformer la formalisation en une véritable stratégie de développement, capable de renforcer la résilience des entrepreneurs et de favoriser une transition inclusive vers le secteur formel.

5. Conclusion

La formalisation des entrepreneurs informels se présente, à la lumière des résultats obtenus, comme un processus multidimensionnel qui dépasse largement la seule rationalité économique. Elle s'inscrit dans une dynamique de développement durable et inclusif, où la compétitivité, la simplification administrative, les incitations financières, la reconnaissance sociale et la protection institutionnelle se combinent pour structurer les trajectoires des acteurs. L'étude confirme que l'amélioration des opportunités de productivité, la réduction des coûts de conformité, les incitations fiscales et financières, la reconnaissance symbolique et l'accès à une protection sociale constituent des déterminants significatifs de l'intention de formalisation. En revanche,

l'accès privilégié aux marchés n'apparaît pas comme un facteur directement incitatif, suggérant que ce levier, bien qu'important sur le plan théorique, n'est pas priorisé par les entrepreneurs informels dans leur prise de décision. De plus, le rôle du niveau d'éducation et les écarts liés au genre révèlent que les politiques doivent intégrer des dimensions sociales et culturelles pour compléter les dispositifs institutionnels. Ainsi, la formalisation apparaît comme une stratégie de transition qui ne peut réussir que si elle est soutenue par un accompagnement global, capable de réduire les asymétries structurelles et de renforcer la résilience entrepreneuriale dans les économies en développement.

Dans cette perspective, les implications pour l'action publique sont particulièrement fortes. Les résultats suggèrent que les réformes doivent articuler trois dimensions complémentaires. Premièrement, une dimension économique, centrée sur la stimulation de la productivité et la création d'un environnement compétitif, notamment par l'accès aux technologies, aux intrants de qualité et aux dispositifs de financement adaptés. Deuxièmement, une dimension institutionnelle, visant à réduire la lourdeur administrative et à rendre la formalisation attractive par des incitations concrètes, fiscales et financières, tout en garantissant la stabilité juridique. Troisièmement, une dimension sociale, qui reconnaît l'importance de la légitimité, de la crédibilité et de la sécurisation des activités entrepreneuriales, tout en intégrant des politiques éducatives et des actions spécifiques pour réduire les inégalités de genre. En combinant ces leviers, la formalisation peut être envisagée comme une véritable stratégie de développement, créatrice de valeur économique et porteuse de justice sociale. L'enjeu pour les décideurs n'est donc pas seulement de corriger les défaillances du cadre institutionnel, mais de construire une trajectoire inclusive qui permette aux entrepreneurs informels de s'inscrire durablement dans l'économie formelle, renforçant ainsi la compétitivité et la cohésion sociale à long terme.

Références

1. Alnahedh, M., & Alsanousi, S. (2020). Entrepreneurial spawning in the informal economy. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 25(02), 2050008.
2. Assenova, V. A., & Sorenson, O. (2017). Legitimacy and the benefits of firm formalization. *Organization Science*, 28(5), 804-818.
3. Benhassine, N., McKenzie, D. J., Pouliquen, V., & Santini, M. (2016). Can enhancing the benefits of formalization induce informal firms to become formal? Experimental evidence from Benin. *Experimental Evidence from Benin* (November 29, 2016). World Bank Policy Research Working Paper, (7900).
4. Bennett, J. (2010). Informal firms in developing countries: entrepreneurial stepping stone or consolation prize?. *Small Business Economics*, 34(1), 53-63.
5. Charlot, O., Malherbet, F., & Terra, C. (2015). Informality in developing economies: Regulation and fiscal policies. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 51, 1-27.
6. Cling, J. P., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2017). Explanatory factors behind formalizing non-farm household businesses in Vietnam.
7. De Castro, J. O., Khavul, S., & Bruton, G. D. (2014). Shades of grey: how do informal firms navigate between macro and meso institutional environments?. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1), 75-94.
8. De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2013). The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(2), 122-150.
9. De Soto, H. (1989). *The other path: the invisible revolution in the Third World*. New York: Harper & Row.

10. Distinguin, I., Rugemintwari, C., & Tacneng, R. (2016). Can informal firms hurt registered SMEs' access to credit?. *World Development*, 84, 18-40.
11. Esaku, S. (2021). Is informality a barrier to economic growth in Uganda? *Empirical analysis. Development Studies Research*, 8(1), 109-121.
12. Marques, C. S., Leal, C. T., Santos, G., Marques, C. P., & Alves, R. (2017). Why do some women micro-entrepreneurs decide to formalise their businesses?. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 30(2), 241-258.
13. McKenzie, D., & Sakho, Y. S. (2010). Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability. *Journal of Development Economics*, 91(1), 15-24.
14. Nelson, E. G., & De Bruijn, E. J. (2005). The voluntary formalization of enterprises in a developing economy—the case of Tanzania. *Journal of International Development: The Journal of the Development Studies Association*, 17(4), 575-593.
15. Rocha, R., Ulyseia, G., & Rachter, L. (2018). Do lower taxes reduce informality? Evidence from Brazil. *Journal of development economics*, 134, 28-49.
16. Schneider, F. (2002, July). Size and measurement of the informal economy in 110 countries. In *Workshop of Australian National Tax Centre, ANU, Canberra (Vol. 17, pp. 1-50)*.
17. Sharma, S. (2014). Benefits of a registration policy for microenterprise performance in India. *Small Business Economics*, 42(1), 153-164.
18. Sutter, C., Webb, J., Kistruck, G., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4), 420-442.
19. Thai, M. T. T., & Turkina, E. (Eds.). (2013). *Entrepreneurship in the Informal Economy: Models, Approaches and Prospects for Economic Development*. Routledge.
20. Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of management review*, 34(3), 492-510.
21. Williams, C. C., & Nadin, S. (2012). Tackling the hidden enterprise culture: Government policies to support the formalization of informal entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(9-10), 895-915.

Note : L'ensemble des déclarations, opinions et données présentées dans les publications relèvent de la seule responsabilité de leurs auteur(s) et contributeur(s) respectifs et ne reflètent pas les points de vue de *Market Mechanisms Journal*.